

der Gewerkschaft kaufmännischer Angestellten Oberschlesiens (D. H. V.)

Nummer 7/8 | **Kattowitz**, den 20. Juli 1934. | 9. Jahrgang

Urlaub, Ferien!

Schlägt nicht das Herz eines jeden Angestellten schneller und freudiger, wenn er an seinen bevorstehenden Urlaub denkt? Einmal im Jahr mit der Familie hinaus aus den drückenden, mit Aktenstaub geschwängerten Kontoren, aus rauch-, staub- und lärmerfüllten Werkstätten, aus der übernervösen Hast der Betriebe und Städte, einmal wieder frische, gesunde Luft atmen und die Sorgen des Alltags für einige Zeit zu vergessen, das ist der sehnlichste Wunsch eines jeden Angestellten. Die Aussicht, einige Wochen auszuspannen, läßt den Angestellten oft viel leichter Ungemach und Ueberanstrengungen in seiner Arbeit ertragen. Die Tatsache, daß jeder Angestellte unbedingt einmal im Jahre Ruhe und Erholung benötigt, gab Veranlassung, die Urlaubsfrage kollektiv zu regeln. Wenn sich der Angestellte nach der anstrengenden Tätigkeit eines ganzen Jahres wenigstens einige Wochen lang erholen kann, so ist dies unbestritten eine große Errungenschaft der Gewerkschaften, die eine allgemeine Regelung der Urlaubsfrage seit jeher als eine ihrer ersten und dringendsten Forderungen ansehen.

Die Bestimmungen über die Dauer des Urlaubs usw. in den Tarifverträgen sind, wie viele andere soziale Errungenschaften, ein Produkt der Nachkriegszeit. Vorher war die Gewährung von Urlaub an Angestellte, sofern ein entsprechender Dienstvertrag dies nicht ausdrücklich bestimmte, lediglich dem Wohlwollen des Arbeitgebers überlassen, sodaß jüngere Angestellte und auch Arbeiter überhaupt nicht damit rechnen durften, Urlaub zu erhalten. So ist zweifellos die kollektive Regelung der Urlaubsfrage, nicht zuletzt aus Gründen der Volksgesundheit, eine Angelegenheit, von größter sozialer Bedeutung. Aber auch die jetzige Regelung der Urlaubsfrage hat sich in der Praxis als reformbedürftig erwiesen. Nach den bestehenden Tarifverträgen ist der Urlaub nicht abdingbar, d. h. der Angestellte kann, sofern er von seinem Urlaubsrecht aus irgendeinem zwingenden Grunde keinen Gebrauch machen konnte, eine geldliche Vergütung vonseiten seines Arbeitgebers nicht fordern. Hier liegt ganz offensichtlich der Mangel einer entsprechenden Bestimmung vor, die ganz eindeutig den Arbeitgeber verpflichten müßte, dem Angestellten seinen Urlaub zu vergüten. Gerade in den letzten Jahren ist das Arbeitspensum der um ca. 50 Prozent verringerten Angestelltenschaft ganz bedeutend vergrößert worden, sodaß viele Angestellte gezwungen sind, auf ihren Urlaub zu verzichten, wenn sie nicht befürchten müssen, sich die Ungnade ihrer Vorgesetzten zuzuziehen. Wie dem aber auch sei, die Angestellten dürfen unter keinen Umständen auf ihren Urlaub verzichten, bringen sie doch durch ihren Verzicht ihre Berufskameraden, die von ihrem Urlaubsrecht Gebrauch machen, sehr oft in eine unangenehme Lage.

Was uns daher nottut, ist eine gesetzliche Regelung des Urlaubs, wie sie in Polen mit Ausnahme von Oberschlesien bereits seit dem 16. Mai 1922 Geltung hat. Dieses Urlaubsgesetz ist deshalb bedeutungsvoll, weil die Urlaubsfrage mit all' ihren Begleitumständen **einheitlich** geregelt wird. Da das Gesetz zweifellos verschiedene Verbesserungen aufweist, haben sich die oberschlesischen Gewerkschaften um die Ausdehnung desselben auf das oberschlesische Gebiet bemüht, und es besteht nunmehr die berechtigte Aussicht, daß es auch hier Rechtskraft erhält. Die Sozialkommission des Schles. Sejm hat die Annahme des Gesetzes bereits beschlossen; allerdings soll auch die Rechtskommission hierzu noch besonders Stellung nehmen, bevor hierüber im Plenum des Schles. Sejm endgültig entschieden wird. Wir sind optimistisch genug, anzunehmen, daß das Gesetz in Oberschlesien bald Rechtskraft erhält; es ist allerdings nicht damit zu rechnen, daß selbiges, wie ein Zeitungsbericht kürzlich meldete, bereits ab 1. Juli d. Js. in Kraft treten wird. Um unseren Mitgliedern einige Kenntnisse über dieses Gesetz zu vermitteln, wollen wir zu den wichtigsten Bestimmungen anschließend Stellung nehmen.

Nach Art. 1 fallen alle Arbeitnehmer unter das Gesetz, die aufgrund von Dienstverträgen tätig sind, mit Ausnahme von Saisonarbeitern, die weniger als 10 Monate jährlich beschäftigt sind. Industriewerkstätten, die weniger als 4 Arbeitnehmer beschäftigen, fallen gleichfalls **nicht** unter das Gesetz.

Das Gesetz sieht für Arbeiter und Angestellte eine verschieden lange Dauer des Urlaubs vor und zwar haben nach Art. 2 Arbeiter nach 1-jähriger ununterbrochener Tätigkeit Anspruch auf 8 Tage Urlaub und nach 3-jähriger ununterbrochener Tätigkeit Anspruch auf 15 Tage Urlaub. **Angestellte** erhalten nach **einhalbjähriger Tätigkeit 2 Wochen** und nach über **einjähriger Tätigkeit 1 Monat** Urlaub. Die Unterbrechung der Arbeit im Betriebe infolge Krankheit, Unfall oder einer militärischen Uebung zählt nicht als Unterbrechung. Die eindeutige Form des Gesetzes über die Dauer des Urlaubs begründet allein schon die Notwendigkeit des Gesetzes. Sehen wir uns einmal die bestehenden Urlaubsbestimmungen der einzelnen, hier verbindlichen Tarifverträge an, so erscheint uns eine Reform dringend notwendig.

In der **Schwerindustrie** gelten folgende Urlaubsbestimmungen:

Alle Angestellten, welche mindestens 1 Jahr auf Verbandswerken und davon mindestens ein halbes Jahr bei dem gleichen Arbeitgeber in Stellung stehen, haben im Kalenderjahr Anspruch auf bezahlten Urlaub im folgenden Umfange:

Lehrlinge: im 1 Lehrjahre 12 Arbeitstage
„ 2. „ 10 „
„ 3. „ 8 „

Alle Angestellten bis zum vollendetem 21. Lebensjahre erhalten 10 Arbeitstage, über 21 Jahre 12 Arbeitstage Urlaub, der sich mit jedem weiteren Berufsjahre um 1 Arbeitstag erhöht bis zur Dauer von 18 Arbeitstagen. Angestellte nach vollendetem 40. Lebensjahre erhalten 24 Arbeitstage Urlaub. (Schiedsspruch vom 24. August 1923).

In der **weiterverarbeitenden Metallindustrie**: erhalten die Lehrlinge den gleichen Urlaub, wie die Lehrlinge der Schwerindustrie, Angestellte, die beim Dienstantritt über 30 Jahre alt waren. erhalten auch im ersten Dienstjahr einen Urlaub, während die anderen Angestellten erst im zweiten Dienstjahre Anspruch auf Urlaub haben.

Die Urlaubsdauer beträgt in beiden Fällen für das erste bezw. zweite Dienstjahr 14 Kalendertage und für jedes weitere Dienstjahr einen Kalendertag mehr, bis zur Höchstdauer von 21 Kalendertagen.

Die Angestellten der **Bauindustrie** erhalten aufgrund ihres Tarifvertrages folgenden Urlaub:

Lehrlinge und jugendliche Angestellte bis zur Vollendung des 19. Lebensjahres jährlich 6 Arbeitstage. **Angestellte über 20 Jahre:**

im 1. Dienstjahr nach sechsmonatl. Tätigkeit 6 Arbeitstage
„ 2. „ „ „ „ 12 „
„ 3. „ „ „ „ 15 „

Zu diesem Urlaub tritt ein Zuschlag:

nach vollendetem 25. Lebensjahre von 3 Arbeitstagen
„ „ 26. „ „ 4 „
„ „ 27. „ „ 5 „
„ „ 28. „ „ 6 „

Wer sowohl das 5. Dienstjahr in demselben Unternehmen oder das 30. Lebensjahr überschritten hat, erhält 3 weitere Arbeitstage zugeschlagen.

Wird auf Wunsch des Arbeitgebers der Urlaub in die Zeit vom 1. Oktober bis 31. März verlegt, so wird ein Zuschlag von 5 Arbeitstagen gewährt.

Angestellte im **Handelsgewerbe** haben Anspruch auf folgenden Urlaub: Lehrlinge: im 1. Lehrjahre 10 Kalendertage
„ 2. „ 8 „
„ 3. „ 8 „

Angestellte in Uebergangsjahren: 8 „
nach vollendetem 21. Lebensjahre 12 „
„ „ 25. „ 16 „
„ „ 30. „ 20 „
„ „ 35. „ 23 „

Der Urlaub fällt in die Zeit vom 1. April bis 1. Oktober.

Der Urlaub wird gewährt, wenn der Angestellte in derselben Firma 1 Jahr beschäftigt war — in voller Höhe, ½ Jahr — entsprechend der nächst niedrigeren Gruppe.

Für die **Angestellten dei deutschen Banken** gilt folgende Urlaubsregelung: Lehrlinge im 1. Lehrjahre 9 Werktage
„ „ 2. und 3. Lehrjahre 12 „
Büroburschen 6 „
Angestellte bis zum 3. Berufsjahre 12 „
„ im 4. und 5. „ 15 „
„ vom 6. bis 12. „ 18 „
„ „ 13. „ ab 21 „

Aus obiger Zusammenstellung ist aber auch deutlich ersichtlich, daß das Gesetz bessere Urlaubsbedingungen vorsieht, als die einzelnen Tarifverträge.

Eine wichtige Bestimmung bringt Art. 5, der besagt, daß in der Zeit vom 1. Mai bis 30. September eines Jahres mindestens 50% der Arbeitnehmer ihren Urlaub erhalten müssen.

Art. 9 des Gesetzes sieht die Bestimmung vor, daß Gesamt- und auch Einzelverträge, welche die Urlaubsfrage in einem **günstigeren Sinne regeln wie dieses Gesetz, auch weiterhin in Kraft bleiben.**

Zu diesem Gesetz ist am 11. Juni 1923 eine Durchführungsverordnung erschienen. Die wichtigsten Bestimmungen desselben sind folgende:

§ 5. Nutzt der Arbeitnehmer den Urlaub in der ihm durch die Urlaubsliste angewiesenen Zeit nicht aus (mit Ausnahme von Krankheitsfällen) so geht ihm der Anspruch darauf und auch das Recht auf Zusatzentlöhnung verloren.

Hieraus ist aber deutlich zu ersehen, das dem Arbeitnehmer, sofern er vonseiten des Arbeitgebers verhindert wird von seinem Urlaubsrecht Gebrauch zu machen, ein Recht auf Zusatzentlöhnung (d. h. auf geldliche Entschädigung) ohne weiteres zusteht.

Bemerkenswert ist noch die Bestimmung des § 21, die eine Verschlechterung gegenüber bisherigen Bestimmungen darstellt. § 21 lautet: Wenn der Arbeitsvertrag durch den Arbeitnehmer gelöst wird, so verliert dieser mit dem Zeitpunkt der durch ihn erfolgten Kündigung des Vertrages den Anspruch auf den noch nicht erhaltenen Urlaub, selbst wenn er die Berechtigung auf Urlaub bereits besitzt.

Wenn aber nach § 22 der Arbeitgeber den Vertrag löst aus Gründen, die nicht auf ein Verschulden des Arbeitnehmers zurückzuführen sind, dann hat der Arbeitgeber dem Arbeitnehmer die Entschädigung hierfür zu entrichten.

Unsere Mitglieder mögen sich anhand vorstehender Ausführungen selbst ein Urteil bilden über die bisherigen Bestimmungen gegenüber denen des Urlaubsgesetzes. Wir werden über das Gesetz im gegebenen Falle noch nähere Einzelheiten berichten.

Kundgebung der deutschen Betriebsvertrauensleute gegen die beabsichtigte Kürzung der Angestelltengehälter in der Schwerindustrie.

Würdiger Verlauf der Mitarbeiterbesprechung, Vertrauenskundgebung für die Führer der deutschen Angestelltengewerkschaften Polnisch-Oberschlesiens.

Mit immer größer werdender Besorgnis verfolgen die oberschlesischen Arbeitnehmer die Entwicklung der Verhältnisse in der oberschlesischen Schwerindustrie. Von den in diesem Erwerbszweig langjährig tätigen verdienten Angestellten sind 40% und von der beschäftigten Arbeiterschaft 55% in einem verhältnismäßig kurzen Zeitraume ihrer Stellung und ihres Broterwerbs schuldlos beraubt worden, sodaß Kummer und Not in Zehntausende oberschlesische Familien eingezogen sind. Die in ihren Arbeitsstätten noch verbliebenen Angestellten sind aber nicht etwa von den Auswirkungen einer maßlos übertriebenen Wirtschaftskrise verschont geblieben, sondern müssen über ihre Kräfte hinaus Opfer bringen, die ihnen ihre Arbeit nicht gerade begehrenswert erscheinen läßt. Es ist überaus tragisch, daß immer wieder die sozial und wirtschaftlich Schwächsten — die Arbeiter und kleinen Angestellten — die größten Opfer bringen müssen. So ist es durchaus verständlich, wenn sich die Angestellten, deren Einkommen inzwischen empfindlich gekürzt wurde, mit allen Mitteln gegen eine weitere, von Arbeitgeberseite beabsichtigte Gehaltskürzung um 15% wehren und die strikte Ablehnung jeder Forderung, die eine Verschlechterung der Einkommensbezüge zur Folge hat, in einer, am Schluß der Veranstaltung gefaßten Entschließung zum Ausdruck brachten.

Die Veranstaltung kann mit Recht als die Willensäußerung der gesamten oberschlesischen Angestelltenschaft betrachtet werden, da die Vertreter aller größeren Unternehmungen, insbesondere aber diejenigen nachstehender oberschlesischer Anlagen erschienen waren: Friedenshütte, Interessengemeinschaft Königs-Laura, K. A. G., Giesche Sp. Akc. Plesser Bergwergsdirektion, Rudaer Steinkohlengewerkschaft, Fürstl. und Gräfl. Donnersmarcksche Bergwerksverwaltungen, Godulla und Wirek Sp. Akc., Rybniker Steinkohlengewerkschaft, Hohenlohe-Werke, Kokerei-Vereinigung, Ferrum und O. E. W.

Entsprechend ihrer gewerkschaftlichen Zugehörigkeit waren die Mitglieder des Gesamtverbandes deutscher Angestelltengewerkschaften (Gedag) mit insgesamt 30 Mann am stärksten vertreten. Hiervon entfallen 25 Mitglieder auf den DHV. und 5 Mitglieder auf den Verband oberschlesischer Techniker. Vom G. D. A. waren 22 Mitglieder erschienen und vonseiten des Afa-Bundes nahmen 9 Mitglieder an der Veranstaltung teil.

Unser Geschäftsführer, Koll. Koruschowitz, eröffnete als Versammlungsleiter, gegen 7½ Uhr abends die am 20. Juni im Saale der Erholung Kattowitz von 61 Vertrauensleuten der oberschlesischen Schwerindustrie besuchte Protestversammlung mit einer Begrüßung. Herzliche Willkommensworte widmete er insbesondere den Vertretern der deutschen Presse.

Hierauf gedenkt Koll. Koruschowitz mit herzlichen Worten des auf so tragische Weise ums Leben gekommenen Innenministers Pieracki, dem zu Ehren sich die Anwesenden von ihren Plätzen erhoben.

Nunmehr erteilte der Versammlungsleiter dem Geschäftsführer Koll. Dr. Rojek, G. D. A., das Wort zu seinem Referat über die vom Arbeitgeber geforderte Gehaltsherabsetzung um 15%. In seinem Vortrage kommt der Redner zunächst auf die Vorgeschichte, d. h. auf die Weltwirtschaftskrise und insbesondere auf die Krise in unserm näheren Arbeitsgebiet zu sprechen, die niemals derartige Formen anzunehmen brauchte, wenn die Führung der Werke früher sparsamer gewirtschaftet hätte. Wir deutschen Angestellten haben die Auswirkungen der Krise in ihrer schwersten Form zu spüren bekommen, die als Deckmantel für alle Verschlechterungen, Gehalts- Lohnabbau, Massenentlassungen usw. herhalten mußte. Der Allgemeinwirtschaft wird dadurch allerdings ein schlechter Dienst erwiesen, da die gesamte oberschlesische Wirtschaft ursächlich von der sozialen Lage des Arbeitnehmers abhängig ist.

Arbeitskameraden!

In unserer Werbearbeit haben wir auch in den Monaten Juni und Juli d. J. erfreuliche Fortschritte zu verzeichnen. Wir sprechen allen Werbern und Mitarbeitern auf diesem Wege unseren herzlichsten Dank aus. Mit unserem Danke verbinden wir aber die Bitte, auch in den Sommermonaten Kämpfer für die Aufwärtsentwickelung unserer Berufsgemeinschaft zu bleiben. Unsere Parole ist und bleibt, den letzten deutschen Angestellten für uns zu gewinnnen. Jeder Berufskamerad setze sich überall und entschieden für uns ein, überzeuge auch den letzten Abseitsstehenden von unserer Arbeit und Leistungsfähigkeit und führe ihn zu uns. Wo immer wir auch stehen, Werbearbeit ist Pflicht und Ehrendienst.

Die Forderung einer 15% Gehaltsherabsetzung muß unter allen Umständen abgelehnt werden, da ja auch die schriftliche Begründung des Arbeitgebers keinen Beweis für eine notwendige Gehaltskürzung erbrachte. Die Angestellten haben bisher immer wieder Opfer gebracht und der bestehenden Krise Rechnung getragen. 40% der Angestellten sind durch Massenentlassungen aus ihrer Tätigkeit verdrängt worden, sodaß von 10200 Angestellten, die noch im Jahre 1929 beschäftigt waren, heute nur noch 6535 ihrer Arbeit nachgehen. Bisher mußten sich die Angestellten bereits eine 25% Gehaltskürzung gefallen lassen, unbezahlte Überstunden müssen zur Bewältigung des gewaltigen Arbeitspensums in großer Anzahl geleistet werden; ab 1. März 1933 werden die weiteren Steigerungssätze nicht mehr gezahlt; eine große Anzahl von Angestellten ist in niedrigere Gruppen versetzt, ja, sogar ins Arbeiterverhältnis zurückversetzt worden, die sozialen Beiträge sind erhöht worden, die Angestellten müssen sich freiwillige Abzüge gefallen lassen und außerdem arbeitslose Familienmitglieder mit unterhalten.

Demgegenüber muß festgestellt werden, daß nach vorliegenden statistischen Unterlagen die Selbstkosten in der Schwerindustrie stark zurückgegangen sind, sodaß der Gewinn an der Produktion noch ein sehr guter ist. Der Redner appelliert in seinem Schlußwort an die Behörden, den Angestellten Gerechtigkeit widerfahren zu lassen und eine weitere Reduzierung nicht mehr zuzulassen.

Der Vortragende erntet für seine Ausführungen allgemeinen Beifall.

Nun hielt anschließend daran Koll. Peschka, der Geschäftsführer des Afa-Bundes, einen Vortrag über Änderungen in der sozialen Gesetzgebung. Durch die andauernden schlechten Wirtschaftsverhältnisse bedingt, sind unserere Versicherungen stark in Gefahr geraten. Abgesehen von der bereits erfolgten Beitragserhöhung und der Kürzung der Arbeitslosenunterstützung bringt auch die neue Novelle zum Angestelltenversicherungsgesetz vom 15. März d. J. allerlei Abänderungen, die sich zum Nachteil der Versicherten auswirken. Der Redner behandelt ausführlich die einzelnen Bestimmungen dieser Novelle und sprach eingehend über die Vor- und Nachteile derselben. Auch über die Abänderung der Reichsversicherungsordnung gab der Referent ein anschauliches Bild und sprach insbesondere über die beabsichtigte Kürzung der Invalidenrente, Herabsetzung des Krankengeldes u. a. m. Leider ist den Forderungen der Angestelltenverbände auf Herabsetzung der Altersgrenze und Gleichstellung der Altversicherten gegenüber den Neuversicherten noch nicht Rechnung getragen worden. Weiter sprach der Redner über das polnische Urlaubsgesetz, daß wohl bald in Kürze auch auf Oberschlesien ausgedehnt werden wird. Er behandelte die wichtigsten Bestimmungen desselben, das ohne Zweifel Verbesserungen gegenüber den jetzigen tariflichen Bestimmungen aufweist. Das Gesetz weist neben der Erhöhung des Urlaubs auch die Feststellung auf, daß für nicht erhaltenen Urlaub eine entsprechende Vergütung gewährt werden muß. Zur Zeit ist das Gesetz nach der Annahme durch die Sozialkommission des Schles. Sejm zur Begutachtung an die Rechtskommission überwiesen worden und es ist damit zu rechnen, daß es im Plenum baldige Annahme finden wird.

Nach den interessanten Ausführungen des Redners, die mit großem Beifall aufgenommen werden, setzt vonseiten der anwesenden Vertrauensmänner eine lebhafte Aussprache ein, die wichtige Aufschlüsse über die tatsächlichen Verhältnisse in den Betrieben gibt. Nach den Ausführungen der einzelnen Redner ist eine Notwendigkeit für einen Gehaltsabbau unter keinen Umständen gegeben. Von seiten eines der anwesenden Mitarbeiter wird **den deutschen Gewerkschaften und insbesondere den Führern das unbedingte Vertrauen der deutschen Angestelltenschaft ausgesprochen.** Der Versammlungsleiter dankt anschließend den Diskussionsrednern und versichert, daß alle hier gegebenen Anregungen vor dem Schlichtungsausschuß verwertet werden sollen. Die heutige Mitarbeiterbesprechung hat bewiesen, daß es durchaus notwendig ist, die Angestellten bei wichtigen Beratungen mitwirken zu lassen und daher werden die deutschen Angestelltenverbände öfterer zu derartigen Veranstaltungen die deutsche Angestelltenschaft aufrufen. Die Sorge der deutschen Angestelltenschaft gilt ja hauptsächlich der Erhaltung des Arbeitsplatzes, der ihnen von landfremden Elementen, Praktikanten usw., strittig gemacht wird. Es ist außerordentlich bedenklich, daß 80% aller bis jetzt abgebauten Angestellten der deutschen Minderheit angehören, während andererseits in den Zeiten schwersten wirtschaftlichen Niederganges und auch heute noch massenweise Anstellungen „qualifizierter" Kräfte erfolgen.

Hierauf wird anschließend nachstehende Entschließung durch Koll. Koruschowitz zur Verlesung gebracht, die einmütige Annahme fand.

Entschließung!

„Die von dem Gehaltsabkommen der polnisch-oberschlesischen Bergwerks- und Hüttenindustrie erfaßten deutschen Angestellten lehnen jede weitere Herabsetzung ihrer Einkommenssätze auf das entschiedenste ab. Die Einkommensbedingungen haben bisher eine so weitgehende Verschlechterung erfahren, daß die in dieser Industrie Beschäftigten heute kaum noch mit ihren Familien existieren können. Hierbei ist noch zu berücksichtigen, daß in jeder Angestelltenfamilie arbeitslose Angehörige von diesem minimalen Einkommen mit unterhalten werden müssen.

Die heute in größter Sorge um ihren Arbeitsplatz lebenden Angestellten haben in der vergangenen Zeit durch die bisherigen Gehaltskürzungen, erhöhten Abgaben an sozialen Beiträgen, freiwilligen Spenden usw. bis jetzt die größten Opfer gebracht. Unter keinen Umständen können die anwesenden Vertrauensleute und Vertreter der in den Werken der Schwerindustrie Tätigen einen Gehaltsabbau zulassen. Die Lage der oberschlesischen Bergwerks- und Hüttenindustrie hat sich besonders in der letzten Zeit durch die Massenentlassungen von Arbeitern und Angestellten, durch Stillegung von Betrieben, durch rücksichtslose Ausnützung der Arbeitskraft und durch empfindliche Gehaltskürzungen so weit gebessert, daß eine weitere Verschlechterung der Einkommensbedingungen durch nichts begründet ist. Deshalb fordern die Versammelten — nicht zuletzt aus volkswirtschaftlichen Gründen — von den zuständigen Behörden die Beibehaltung des bisherigen Zustandes und Nichtzulassung einer weiteren Kürzung der Einkommensbezüge.

Die anwesenden Vertrauensleute stellen mit Bedauern fest, das bei Erscheinen der Novelle zum Angestelltenversicherungsgesetz die Fragen der Herabsetzung der Altersgrenze sowie der Altversicherten unberücksichtigt geblieben sind.

Ferner ist durch die vom Schlesischen Sejm geplante Änderung der Reichsversicherungsordnung in Bezug auf die Kranken- und Invalidenversicherung eine erneute Verschlechterung der sozialen Gesetzgebung zu erwarten. Die Versammelten verlangen von den gesetzgebenden Körperschaften die Berücksichtigung ihrer bekannten Wünsche zur Verbesserung der Sozialversicherung und sprechen sich ganz entschieden gegen jegliche Beschneidung ihrer Rechte und der Leistungen aus."

Zum Schluß dankt Koll. Koruschowitz allen Teilnehmern und den Rednern für ihre Mitarbeit und das Gelingen der der heutigen Veranstaltung. Er ersucht die Betriebsvertrauensleute, weiterhin treu zu den deutschen Verbänden zu stehen, die sich restlos für die Erhaltung der Arbeitsplätze einsetzen. Es soll niemand glauben, daß irgend eine Partei, oder irgend eine Vereinigung für den deutschen Angestellten eintreten wird. Darum sollen auch die anwesenden Betriebsvertrauensleute als Bindeglied zwischen den Verbänden und den deutschen Angestellten in den Betrieben bemüht bleiben, ein recht kameradschaftliches Verhältnis untereinander zu schaffen. Nur die geeinigte, geschlossene deutsche Angestelltenschaft gibt die sichere Gewähr für eine erfolgreiche Vertretung!

Rechtsschöpfung, nicht Rechtsangleichung in Deutschland.

Von W. B.

Die Akademie für deutsches Recht, die unter der tatkräftigen Führung des Reichsjustizkommissars Dr. Frank steht, hatte vor einiger Zeit einen Ausschuß eingesetzt, der Vorschläge für die Neuformung unseres Aktienrechts machen sollte. Dieser Ausschuß hatte eine Reihe von Sachverständigen vernommen und seine Meinung in einem abschließenden Bericht des Vorsitzenden zusammengefaßt. Seine Arbeiten waren auf die Aktiengesellschaft begrenzt, wodurch aber nicht zum Ausdruck kommen sollte, daß die anderen Gesellschaftsformen im Wirtschaftsleben weniger erneuerungsbedürftig sind. Alle, die die Arbeiten dieses Ausschusses mit Besorgnis verfolgten, weil sie Umwälzungen befürchteten, können beruhigt sein. Soweit positive Vorschläge gemacht werden, sind sie das Ergebnis langwieriger Erwägungen des „Für" und „Wider", wobei das „Wider" stärker durchdrang.

In der Zeitschrift „Die Deutsche Volkswirtschaft" übt die nationalsozialistische Wirtschaftssachverständige Dr. Hunke herbe Kritik an der Arbeit dieses Ausschusses. Hunke kommt zu einer glatten Ablehnung der Vorschläge und beleuchtet die Einstellung der Mehrheit der Ausschußmitglieder mit folgenden Zitaten aus dem Schlußbericht: „Die Grundlagen des Aktienrechts sind gesund und jahrzehntelang hat es sich praktisch bewährt . . . Nicht die Aktiengesellschaft, sondern die geschäftliche Moral hatte sich seit der Novemberrevolution verändert . . . Der Ausschuß war bemüht, den weltanschaulichen Grundsätzen des Nationalsozialismus, soweit das im Rahmen einer ruhigen Entwicklung möglich ist, durch die vorstehenden Vorschläge Geltung zu verschaffen." Hunke macht die Feststellung, daß im Ausschuß diejenigen Kreise gesiegt haben, die sich von Anfang an der grundlegenden Neugestaltung widersetzten.

Zu diesem Ergebnis muß man kommen, wenn man davon ausgeht, daß die nationalsozialistische Revolution zu einem Umbruch in unserem gesamten Rechtsdenken führen muß. Worum geht es bei der ganzen Aktienrechtsform? Durch die Inhaberaktie entziehen sich die Kapitalbesitzer, die über das Wohl und Wehe des Unternehmens entscheiden, dem Licht der Oeffentlichkeit. Oft sind sie nicht einmal der Unternehmungsführung bekannt. Tatsächlich hat die Inhaberaktie den Gegensatz zwischen Kapital und Arbeit außerordentlich vertieft. Der deutsche Arbeiter sah sich dunklen Mächten ausgeliefert, die er nicht fassen konnte. Im liberalistischen Staate hatte die Arbeit dem Kapital zu dienen. Mit dieser Auffassung hat der Nationalsozialismus gründlich aufgeräumt. Heute hat das Kapital der Arbeit zu dienen. Am Anfang steht das Recht auf Arbeit, das Bernhard Köhler so meisterhaft formuliert hat. Dieses Recht auf Arbeit zu erfüllen, daran mitzuwirken ist die erste Aufgabe des Kapitals. Voraussetzung dafür aber ist, daß wir auch die Menschen kennen, die über jene Macht verfügen. Deshalb müßte die Ueberwindung der Anonymität das oberste Gebot für die Neuformung unseres Aktienrechts sein. Hunke stellt fest, daß der Ausschuß die Anonymität bei einer Aktiengesellschaft als etwas Historisches nimmt, das nicht beseitigt, sondern höchstens gemildert werden kann. Dabei hat es dem Ausschuß an positiven Vorschlägen zur Ueberwindung der Anonymität keineswegs gemangelt. Erinnert sei nur an den Gedanken, die Inhaberaktien auf stimmrechtslose Vorzugsaktien zu beschränken und das Stimmrecht nur den sogenannten Unternehmungsaktien, die auf den Namen lauten, zu geben. Derartige Anregungen wurden von dem Ausschuß nicht angenommen. Statt dessen wird lediglich vorgeschlagen, die Zahl der Aktiengesellschaften dadurch zu vermindern, daß man im Laufe der nächsten 5 bis 10 Jahre das Aktienkapital auf mindestens 500 000 RM festsetzt. Selbst in diesem Falle würden noch 21,5 Milliarden Kapital in der Wirtschaft anonym bleiben. Es würde sich praktisch wenig ändern.

Die Wirtschaft wird von Menschen geführt. Mit dem Kampf gegen die Anonymität ist deshalb eng verbunden die Herausstellung der Menschen, die die Geschicke des Unternehmens verantwortlich leiten. Sie sind Sachwalter der Arbeit und tragen ein hohe Verantwortung. Der Nationalsozialismus bejaht die Privatinitiative des Unternehmers, er entläßt aber den Unternehmer nicht aus der Verantwortung für Volk und Staat. Das Führerprinzip wird von dem Ausschuß für Aktienrecht bejaht, die Verwirklichung einer starken Verantwortung kommt aber nicht zur Durchführung. Wenn der Vorsitzende des Vorstandes Führer des Unternehmens ist, muß man ihm auch die Freiheit geben, seine Mitarbeiter selbst zu berufen. Ebenso selbstverständlich aber ist, daß der Führer des Unternehmens dann mit seinem Privatvermögen haftet, wenn das Gesellschaftskapital zur Deckung der Schulden nicht mehr ausreicht. Diesem „Heroismus" verschließt sich der Ausschuß. Wir glauben, daß es solche Unternehmer immer noch gibt, die bereit sind, mit Geld und Gut für ihre Handlungen einzustehen und so mit ihrem Unternehmen zu verwachsen. Auch in der Frage der Einkommensgestaltung für die Vorstandsmitglieder werden keine Anregungen gegeben, obwohl die sogenannten Riesengehälter in der Wirtschaft berechtigte Kritik hervorgerufen haben. Wenn wir für den Arbeiter das Leistungsprinzip bejahen, so hat es noch mehr Berechtigung beim Unternehmer.

Die ganze Aktienrechtsreform hängt in ihrem Erfolg davon ab, wie man das Verhältnis von Staat und Aktiengesellschaft regeln will. Auch hier sind Vorschläge gemacht worden, die aber von dem Ausschuß nicht aufgenommen wurden, weil er sich für unzuständig erklärte. Gewiß ist dies eine Frage, die auch andere Gesellschaftsformen in der Wirtschaft angeht. Aber irgendwo muß doch der Anfang gemacht werden. Der Führer eines Unternehmens ist in erster Linie verantwortlich dem großen Ganzen, dem er dient, dem Staate, der das gesamte Volk verkörpert. Diese Verantwortung muß irgendwie zum Ausdruck kommen, wenn die Aktienrechtsreform ein geschlossenes Ganzes darstellen soll. Es ist durchaus richtig, die Rechte der Generalversammlung zu beschränken, den Aufsichtsrat zu einem beratenden Organ umzuformen. Aber das alles kann nur geschehen, wenn die Verantwortung der Unternehmungsführung im nationalsozialistischen Sinne auch durchgeführt wird. Deshalb muß es auch enttäuschen, wenn über die Genehmigungspflicht für Aktiengesellschaften nicht entschieden wurde. Auch diese Frage ist vertagt worden, ebenso wie die Neuregelung der Strafbestimmungen. Das Gesetz zur Ordnung der nationalen Arbeit hat in dem Vertrauensrat ein Organ geschaffen, in dem im einzelnen Betriebe die Zusammenarbeit zwischen Betriebsführer und Gefolgschaft gesichert ist. Eine entsprechende Einrichtung für das gesamte Unternehmen fehlt noch. Man könnte daran denken, den Aufsichtsrat derartig umzugestalten, daß hier Unternehmungsführung, Kapital und Arbeit sich zusammenfinden zum gemeinsamen Handeln. Auch über diese Frage schweigt der Bericht.

Gewiß hat sich der Ausschuß von dem sichtlichen Bemühen leiten lassen, das Aktienrecht mit neuem Geiste zu erfüllen. Aber die Arbeiten waren dadurch gehemmt, daß man wohl nicht klar erkannte, daß alte verbrauchte Formen nicht hinübergerettet werden können. Darunter leidet der ganze Vorschlag, es fehlt die klare Linie. Hunke glaubt deshalb, daß der Reichsjustizkommissar Dr. Frank dem Bericht des Ausschusses nicht zustimmen wird.

Die wirtschaftsrechtliche Gesetzgebung des Dritten Reichs kann nicht auf anderen Grundsätzen fußen als etwa die Arbeitsgesetzgebung. Für die Arbeit hat der Nationalsozialismus neue Formen gefunden und nicht etwa eine Angleichung an überwundene Begriffe vollzogen. Die Arbeit ist der Träger der Wirtschaft, deshalb muß auch das Wirtschaftsrecht auf dieselbe Grundlage gestellt werden. Mit einer Rechtsangleichung können wohl hie nud da Lücken geschlossen werden, ein neues Recht ersteht nur aus schöpferischem Geiste. Hier gilt das, was Hunke in seiner Kritik sagt: „Die Unbeirrbarkeit im Grundsätzlichen war immer das Leitmotiv der nationalsozialistischen Strategie, die Verneinung des Doktrinären der erste Gesichtspunkt nationalsozialistischer Taktik. Das muß auch so bleiben, dann ist uns der Sieg gewiß."

Ottawa-Krise?

Die Verträge von Ottawa, abgeschlossen im Sommer 1932, in Kraft getreten einige Monate später, bedeuten ebenso wie andere Ereignisse dieser Zeit einen entscheidenden Wendepunkt für Englands Wirtschaft und Politik. Um diese Zeit ging England endgültig über von der Politik des Freihandels zu der des Schutzzolles, von der der Meistbegünstigung zu der der Vorzugszölle, außerdem sagte sich England los von den orthodoxen Prinzipien der Goldwährung. Durch die gleiche Währung und durch die Verträge von Ottawa waren alle Teile des Empire zu einer Einheit geworden, manchem schien es so, als ob hier ein autarker Großwirtschaftsraum entstehen würde. Doch heute schon, noch nicht zwei Jahre nach Abschluß der Ottawa-Verträge, gut ein Jahr nach ihrem Inkrafttreten, kriselt es erheblich im System von Ottawa. Zwei scharfen Gegenstößen muß dies Vertragswerk standhalten.

Der eine Gegenstoß geht aus von Englands Agrarminister, von Walter Elliot, der sich die Reagrarisierung Englands zur Aufgabe gesetzt hat: „England, das sich in den letzten 50 Jahren verleiten ließ, seine Landwirtschaft zu vernachlässigen, wird der Welt beweisen, daß

es sich auf diesem Gebiet von niemandem übertreffen läßt", so formulierte Elliot kürzlich seine Zielsetzung. Zwecks Reagrarisierung Englands hat Elliot eine umfassende agrarische Marktordnung für wichtige Erzeugnisse eingeführt; mit einer gewissen Berechtigung bezeichnet man deswegen Elliot vielfach als den englischen Darré. Die Leidtragenden dieser Elliotschen Politik sind die Dominien und die überseeischen Besitzungen Englands. Sie haben bisher davon „gelebt", daß sie ihre agrarischen Erzeugnisse ungehindert durch Zölle und Aehnliches nach England ausführen konnten. Doch jetzt kann England die Einfuhr agrarischer Erzeugnisse kontingentieren und übt zunächst einen Druck auf die Dominien aus, daß sie ihr Ausfuhr nach England „freiwillig" beschränken. Die englischen Landwirte verlangen weitere radikale Maßnahmen, damit sie die Versorgung Englands mit Lebensmitteln weitgehend selbst vornehmen können. Gewisse Konflikte zwischen England und den Dominien sind schon vorgekommen, schwierige Verhandlungen stehen bevor.

Der zweite starke Stoß gegen das System von Ottawa geht von Japan aus. Japan hat 1931 eine Exportoffensive zielbewußt eingeleitet, die zu phantastischen Ergebnissen geführt hat. Der japanische Export ist nämlich von 93 Mill. Yen im Monatsdurchschnitt 1931 auf 114 im Monatsdurchschnitt 1932, 153 im Monatsdurchschnitt 1933 und auf 172 Mill. Yen im März 1934 gestiegen. Diese Exportoffensive richtet sich vorwiegend gegen England und sein Empire. Einmal exportiert Japan vor allem die Waren, die bisher im Vordergrund des englischen Exportgeschäftes standen, nämlich Textilien und Kleineisenwaren. Bedeutsam ist vor allem die Verdrängung englischer Baumwollwaren durch die japanischen. 1933 hat Japan mengenmäßig mehr Baumwollwaren exportiert als England, während sich vor einem Jahrzehnt Englands Export noch auf fast das Vierfache des japanischen belaufen hatte! Zweitens ist zu beachten, daß Japan vor allem nach den Märkten exportiert, auf denen England bisher eine vorwiegend politisch bedingte Monopolstellung einnahm. Japan will vor allem die Asiaten, die farbigen Völker mit seinen Waren versorgen und so seinen Einfluß auf diese Völker und Gebiete wirtschaftlich unterbauen. Dies ist ein empfindlicher Vorstoß in die bisherige Einflußsphäre Englands. England kann zwar zu Gegenstößen rüsten, hat auch im Rahmen eines Abkommens über den indischen Markt Vorteile erreicht, aber sehr schwach würde Englands Stellung sein, wenn es hart auf hart beim Kampf um Australien gehen würde. Australien verkauft nämlich heute schon mehr Wolle nach Japan als nach England und muß sich sagen, daß, auf die Dauer gesehen, seine wirtschaftlichen Beziehungen zu Japan wichtiger sind als die zu England. Ein umfassender Handelskrieg droht. Er ist schon durch einige Maßnahmen eingeleitet. England hat Japans Ausfuhr nach den Kronkolonien kontingentiert, doch der Erfolg wird sein, daß Japan seinen Vorstoß nach anderen Märkten verstärkt und dort vielleicht weit mehr gewinnt, als es in den englischen Kronkolonien einbüßt. Die Aussichten bei einem englisch-japanischen Handelskrieg sind für England nicht günstig, deswegen bemüht sich England um ein umfassendes planwirtschaftliches Marktabkommen. Doch der Führer der japanischen Baumwollindustrie hat darauf bezeichnenderweise wie folgt geantwortet: „Planwirtschaft ist nur ein Notschrei der alten Industrieländer, während wir die freie Straße des Freihandels für unsere junge Industrie brauchen. — Asien ist keine Bühne für das Spiel der weißen Rasse."

Diese Worte eines japanischen Großindustriellen zeugen von der Selbstsicherheit, dem Selbstbewußtsein und dem Selbstvertrauen der japanischen Wirtschaft, sie deuten darauf hin, daß es sich hier um etwas mehr handelt als eine Krise der Verträge von Ottawa, sie lassen vielleicht deutlicher noch als die Ereignisse selbst erkennen, daß die Weltwirtschaft Strukturwandlungen erfahren hat, wie wir es bisher noch nie erlebt haben. Welche Konsequenzen wird England hier ziehen? Wird es einen Handelskrieg mit Japan wagen und die eventuellen weiteren Konsequenzen auf sich nehmen, oder wird es zur Stärkung seiner Position und zwecks weiterer wirtschaftlicher Untermauerung des Empire die Ottawa-Verträge wesentlich ausbauen und so die Dominien enger an England ketten? Oder wird es in konsequenter Fortsetzung der Ideen Elliots sagen: „Empire, laß fahren dahin, Englands Welthandel war einmal, England wird wieder zu einem Industrie-Agrarstaat? Wird Elliot der kommende Mann Englands sein oder werden sich in England noch einmal die Kräfte durchsetzen, für die das Wort gilt: Mein Feld ist die Welt! Es sind schicksalsschwere Fragen, die hier nur aufgeworfen werden können. Die Entscheidung dieser Fragen wird nicht nur für England von ausschlagender Bedeutung sein! W. Gr.

Das Wiederaufleben erloschener Anwartschaften auf Grund des Deutsch-polnischen Vertrages über Sozialversicherung.

Mit dem 31. August 1934 endet eine wichtige Frist des Vertrages zwischen dem Deutschen Reich und der Republik Polen über Sozialversicherung vom 11. Juni 1931 (Bekanntmachung vom 31. August 1933 — Reichsgesetzbl. II 1933 S. 645 —). Nach Artikel 38 dieses Vertrages können unter gewissen Voraussetzungen erloschene Anwartschaften auf Antrag wiederhergestellt werden, ohne daß es der Nachentrichtung von Beiträgen für die Vergangenheit bedarf. Es handelt sich hierbei um solche Anwartschaften, die in der Invalidenversicherung, Angestelltenversicherung oder knappschaftlichen Pensionsversicherung des einen Staates erworben und während des Aufenthalts des Versicherten im Gebiet des anderen Staates erloschen sind. Ist z. B. im Jahre 1925 ein Versicherter der deutschen Angestelltenversicherung nach Polen verzogen und kann er die seit 1926 zur Erhaltung der Anwartschaft nach deutschem Recht erforderlichen Beitragsmonate nicht nachweisen, so daß also die Anwartschaft während seines Aufenthalts in Polen erloschen ist, so kann er bis zum 31. August 1934 bei der Reichsversicherungsanstalt für Angestellte in Berlin-Wilmersdorf, Ruhrstraße 2, die Wiederherstellung der Anwartschaft beantragen. In diesem Falle wird die Anwartschaft bis zum Tage des Inkrafttretens des deutsch-polnischen Vertrages, dem 1. September 1933, wiederhergestellt. Das gleiche gilt im umgekehrten Falle. War ein Versicherter z. B. von 1925 bis 1927 in Polen versichert und ist er dann in das Gebiet des Deutschen Reiches verzogen, so kann er ebenfalls die Wiederherstellung der in Polen erworbenen Anwartschaft beantragen, wenn diese während seines Aufenthalts im Gebiet des Deutschen Reiches erloschen ist. Auch in diesem Falle ist die Anwartschaft bis zum 1. September 1933 wiederherzustellen.

Anträge auf Wiederherstellung von erloschenen Anwartschaften aus der polnischen Angestelltenversicherung sind an die Versicherungsanstalt für Angestellte in Königshütte zu richten; sie brauchen nicht in polnischer Sprache abgefaßt zu werden.

Voraussetzung ist in allen Fällen, daß die Anwartschaft erst nach dem 1. November 1918 und bei Versicherten, die im oberschlesischen Abstimmungsgebiet (deutschen oder polnischen Teil) wohnten, nach dem 15. Juni 1922 erloschen ist.

Wenn die Voraussetzungen erfüllt sind, ist die Anwartschaft ohne Rücksicht auf die Staatsangehörigkeit und den Wohnsitz des Antragstellers wiederherzustellen. Ueber den Wiederherstellungsantrag wird durch berufungsfähigen Bescheid entschieden.

Auch wenn die Anwartschaft wiederhergestellt wird oder wiederhergestellt werden kann, dürfen freiwillige Beiträge für die Zeit vom 1. Januar 1924 bis zum Tage des Inkrafttretens des Vertrages, also bis zum 1. September 1933, ohne Rücksicht auf die nach innerstaatlichem Rechte bestehenden Fristen nachentrichtet werden. Auch diese Nachzahlung freiwilliger Beiträge ist nur bis zum 31. August 1934 zulässig.

Es empfiehlt sich, den Anträgen auf Wiederherstellung der erloschenen Anwartschaft sämtliche Versicherungsunterlagen und möglichst eine amtliche Bescheinigung darüber beizufügen, seit wann der Antragsteller in dem Gebiet des anderen Staates, in dem er sich also während des Erlöschens der Anwartschaft aufgehalten hat, wohnt.

Denkt an unsere Stellungslosen!

Der Kaufmann im Beruf.

Große Kleinigkeiten beim Verkauf.

Die Werbung bereitet den Verkauf vor. Der Verkäufer führt ihn durch. Beste und wohldurchdachte Anzeigen, eindrucksstarke Schaufenster oder preiswerte Waren werden nur zu einem Teilerfolg führen, wenn es an der Verkaufsorganisation mangelt. Wenn fehlerhaft oder nicht rechtzeitig geliefert wird, wenn die Waren nicht umgetauscht werden können, wenn es an kauferleichternden Einrichtungen fehlt, bleibt der Erfog aus. Dasselbe tritt ein, wenn ungeschulte Verkäufer vorhanden sind, die gleichgültig statt interessiert, täuschend statt wahr, überredend statt überzeugend, drängend statt überlegend, unsicher statt warenkundlich, reserviert statt entgegenkommend, ratlos statt beratend, bequem statt kundendienend verkaufen, und die dem Kunden nur „Sachen" statt Freude, Zufriedenheit, Ideale, Glück und Annehmlichkeit zu bieten haben. Erfolgreich verkaufen heißt: alle diese großen Kleinigkeiten zusammenzählen und restlos der Kundenerhaltung und Kundengewinnung dienstbar machen. Neben wirkungsvollen Anzeigen, ansprechenden Schaufenstern und preiswerten Waren ist die gründliche Berufserziehung der Verkäufer von besonderer Wichtigkeit. Gediegene Warenkenntnis plus gute diplomatische Begabung plus festen Willen, die Kunden zufrieden zu stellen, plus 30 v. H. Rede und 70 v. H. Verstand, — und der gute Verkäufer ist fertig. Auf einem Rundgang durch die Geschäfte einer Großstadt wollen wir diesen Verkäufer suchen. Bitte, begleiten Sie uns:

Das Ergebnis des Besuches im ersten Geschäft war recht kläglich. Schon die Anrede ist langweilig: „Ist etwas gefällig?" „Natürlich, sonst hätte ich Ihr Ladenlokal gar nicht betreten", war meine Antwort! Dann die zweite Frage: „Mit was kann ich dienen?" „Mit nichts", erwiderte ich, sprach's und ging. Stürzen Sie doch nicht wie eine aufgezogene Puppe auf den Kunden zu. Empfangen Sie ihn nicht mit so abgedroschenen und nichtssagenden Redensarten. Sie langweilen nur! Der Kunde von heute ist nicht der von gestern. Er ist an die modernen Formen des Verkehrs gewöhnt. Er möchte vor allem die verschiedenen Waren ungestört besichtigen und wird Sie schon selbst fragen, wenn er etwas wissen will. Warum haben Sie sich keine Notizen gemacht, als der Kunde soeben das Geschäft verließ? Sie haben doch während der Unterhaltung so vieles erfahren, was Ihnen den Zugang zum Herzen des Kunden öffnet und Sie später verkaufsfördernd ausnutzen können. Wollen Sie das alles im Kopfe behalten? Sie müssen Ihre Kunden studieren und auf ihre Neigungen eingehen! Ihr Kollege macht es anders! Er hörte aufmerksam zu, als der Kunde so begeistert vom Tennissport sprach. Das nächste Mal begrüßt er ihn mit den Worten: „Guten Tag, Herr Brandes, was sagen Sie zu dem Tournierergebnis M. T. T. C. gegen M. H. C.?" So hat er den Kunden sofort gefesselt und seine Aufmerksamkeit erregt. Soeben hat ihm eine Dame beim Einkauf einer Essenz die Erkrankung ihres Kindes verraten. Beim nächsten Besuch erkundigte er sich teilnahmsvoll nach dem Befinden des Kleinen. Das blieb nicht ohne Wirkung. Sofort fand er den rechten Weg zum Herzen der Mutter, der über das Kind führt.

Wir betreten das zweite Geschäft. Viele Kunden. Langes ermüdendes Warten. Kaufwiderstände, die dank der zugkräftigen Anzeige und der fesselnden und eindrucksstarken Schaufensterdekoration vor dem Oeffnen der Ladentür glücklich überwunden wurden, tauchen wieder auf. Nicht einmal ein Stuhl zum Ausruhen wird angeboten. Die Folge ist zunehmende Ermüdung und sinkende Kaufstimmung. Endlich ist der Kunde an der Reihe: „Bitte, ein Nachmittagskleid!" „In welcher Preislage darf es sein? Zu 15, 20, 25 RM. oder darf es vielleicht etwas Besseres sein?" „Natürlich etwas Besseres, das Schlechte können Sie selbst behalten", war die treffliche Antwort des Kunden. War diese Antwort nicht richtig? Es gibt nur Besseres, weil ein Geschäft nichts Schlechtes führt. Warum sagte der Verkäufer nicht: „Etwas ganz Apartes, Hochwertiges oder Besonderes?" Klingt das nicht schon ganz anders?

Dann, wie abscheulich, zuerst den Preis nennen und den Kunden sagen, was er opfern muß, bevor der Kunde recht weiß, was er gewinnt! Die Verkaufsverhandlung beginnt ja dann schon in einer unlustigen Stimmung. In einer spannenden Freude betrat der Kunde das Geschäft; wie eine kalte Dusche mußte er es empfinden, zuerst an den Preis erinnert zu werden. Oder haben Sie den Preis genannt, um zu erfahren, über welche Mittel der Kunde verfügt? Nehmen Sie sich in acht, lieber Verkäufer! Warum halten Sie dem Kunden gleich zu Beginn seines frevelhaften Vorhabens die Nachteile der geplanten Anschaffung vor, und erst viel später darf er von den Vorteilen erfahren? Wissen Sie nicht, daß ein Kauf nur dann zustande kommt, wenn das freudige Gefühl am Besitz der Ware das mit der Zahlung des Kaufpreises verbundene Opfer überwiegt? Einkäufe sind Stimmungssache. Den Preis nennen Sie erst, wenn der Kunde danach fragt!

Halt, was machen Sie nun schon wieder? Sie werfen zwanzig verschiedene Konfektionsstücke auf den Ladentisch und fordern den Kunden auf, aus dem Zeug etwas auszuwählen; jedes Stück koste nur 4,80 RM. Warum rücken Sie die Ware nicht ins richtige Licht? Sie sind ja nur ein Handlanger und kein Verkäufer, mein Herr! Tote Sachen bieten Sie, anstatt Freude, Glück, Vergnügen, Ideale und Annehmlichkeit. Sie müssen Stimmung für und um die Ware machen, Sie dürfen den Verkauf nicht dinglich, sondern müssen ihn lebendig und persönlich gestalten. Wie Sie das erreichen? Sehr einfach. Sie müssen den Mantel auseinanderbreiten, die Ware durch den Kunden befühlen lassen, um seinen Körper legen, dann den Mantel anziehen lassen und dem Kunden dabei helfen, einen Spiegel vor ihm aufstellen, ihm erzählen, wie gut ihn dieser Stoff kleidet, wie schön er aussieht, welche Freude er am Besitz erleben und welchen Eindruck er hervorrufen wird. Verkaufen Sie also nicht Mäntel, sondern persönliche Erscheinung! So legen Sie Stimmung um die Ware, so lassen Sie die tote Ware lebendig und persönlich wirken, ja, mit einem Wort: Sie verkaufen.

„Sonst noch etwas gefällig?" Wie ungeschickt ist ein solche Frage. Sie bestehlen ja durch solche leeren Sätze geradezu Ihr Geschäft. Wie soll der Kunde wissen, was er noch brauchen könnte. Er ist viel zu träge, darüber nachzudenken. Auch kann er ja gar nicht wissen, was Sie noch an passenden Waren haben. Machen Sie ihre Schubladen auf. Sie müssen für den Kunden denken und sprechen. Nutzen Sie die Zeit, solange der Kunde noch vor Ihnen steht. Und am Schluß, meine sehr geehrten Verkäufer, schlagen Sie noch eine Brücke zum nächsten Einkauf! Der Kunde darf das Geschäft nicht verlassen, ohne das Gefühl mitzunehmen, daß Ihr Laden — „sein" Laden ist: dem Kunden muß bewußt werden, daß die Zahlung des Preises für diese Ware, die er bei Ihnen kauft, kein Opfer für ihn bedeutet, sondern einen Vorteil. So haben Sie einen Dauerkunden gewonnen, der nicht auf Sie hereingefallen ist, sondern dem Sie durch die Güte Ihrer Ware und durch Ihre Warenkenntnis wirklich geholfen haben.

Fr. M.

Haben Sie sonst noch etwas vereinbart?

Es kommt im kaufmännischen Verkehr oft vor, daß nebenher noch manches vereinbart wird, was in einem damit zusammenhängenden schriftlich oder urkundlich niedergelegten Kaufvertrag nicht steht. Zunächst scheinen die Vertragsgegner sich über alle Punkte einig zu sein; erst späterhin entstehen daraus oft Prozesse schwieriger Art, in denen es sich häufig um die Frage dreht, ob diese nebenbei getroffenen Vereinbarungen von rechtlicher Bedeutsamkeit sind oder nicht. Unter Nebenabreden im rechtlichen Sinne sind Abreden zu verstehen, die von den Vertragsgegnern im Zusammenhang mit einem urkundlich oder schriftlich niedergelegten Vertrag getroffen werden, ohne daß sie in die Urkunde oder Niederschrift selbst aufgenommen worden sind. Der Inhalt der Nebenabrede stellt wohl in den allermeisten Fällen nur eine Ergänzung des in schriftlicher oder urkundlicher Form niedergelegten Vertrages dar. Der Inhalt der Nebenabrede kann jedoch auch mitunter mit dem des Vertrages in Widerspruch stehen.

Nach der reichsgerichtlichen Rechtsprechung ist ein Nachweis von Nebenabreden bei Kaufverträgen grundsätzlich zuzulassen. Das Reichsgericht hat in einer grundlegenden Entscheidung ausgeführt, daß jeder schriftlich oder in gerichtlich oder notariell beurkundeter Form niedergelegte Vertrag die Vermutung der Vollständigkeit und Richtigkeit für sich hat. Aus diesem Grundsatz folgt, daß diejenige Vertragspartei, die sich auf eine Nebenabrede beruft, immer die Beweislast trägt, das heißt, sie muß den Nachweis der Nebenabrede führen. Sie muß also nachweisen, daß die Parteien im Zeitpunkt des endgültigen Vertragsschlusses an der Nebenabrede festgehalten haben und sie somit zum Bestandteil des Vertrages haben machen wollen. Der vom Reichsgericht geforderte Nachweis, daß die Vertragsurkunde unvollständig sei, wird praktisch nur dadurch erbracht werden können, daß dargelegt wird, warum die Nebenabrede nicht in die Urkunde aufgenommen worden ist. Die nachweispflichtige Partei wird daher gut tun, die weiteren Umstände aufzuzeigen, aus denen sich die Nichtaufnahme der Nebenabrede in dem Vertrag erklärt. Die Führung eines solchen Nachweises dürfte jedoch in der Praxis oft großen Schwierigkeiten begegnen. Eine Berufung auf Nebenabreden ist jedoch, wenn ein Vertragsabschluß schriftlich bestätigt worden ist, ausgeschlossen.

Ein Beispiel hierfür: Ein Kaufmann hat seiner telephonischen Zusage einen Vorbehalt beigefügt; er hat jedoch dem Bestätigungsschreiben, das tags darauf seine telephonische Zusage ohne Erwähnung des Vorbehalts wiedergegeben hat, nicht unverzüglich widersprochen und kann sich daher nicht auf die Nebenabrede, nämlich den

An die Ortsgruppenführung.

Es müssen schon jetzt Vorbereitungen für die Berufsbildungsarbeit im Herbst 1934 getroffen werden. Auch in diesem Jahre wollen wir planmäßig arbeiten. An die Führung aller Orts- und Jugendgruppen ergeht der Ruf, bereits Anfang August Arbeitspläne auszuarbeiten. Am 1. September d. Js. muß unsere Berufsbildungsarbeit in allen Gliederungen beginnen.

Vorbehalt, berufen. Gibt ein Bestätigungsschreiben den Vertrag arglistig falsch wieder, so ist, auch wenn das Bestätigungsschreiben unwidersprochen geblieben ist, die Berufung auf mündliche Nebenabreden zulässig. Aus diesen Darlegungen ergibt sich, daß mündliche Nebenabreden bei Kaufverträgen den Kaufmann oft in unerwünschte Prozesse verwickeln können. Dies läßt sich aber vermeiden, wenn der Kaufmann Nebenabreden eben in derselben schriftlichen oder notariell beurkundeten Form, wie den Kaufvertrag selbst, niederlegt. R. Z.

Können Sie sich daran erinnern?

Sich rechtzeitig einer Sache erinnern, ist wohl eine der wichtigsten Fähigkeiten des tätigen Kaufmannes. Es handelt sich um eine tägliche und stündliche Geistesgegenwart, vor der die klägliche Rede: „Das habe ich leider vergessen", wie ein schlimmes Gebrechen erscheint, wenn auch die lahme Entschuldigung nachhinkt: „Ich hatte anderes zu denken und zu tun, und übrigens ist kein Mensch unfehlbar." Im Leben haben die Unterlassungssünden oft üble Folgen, und den rechten Augenblick versäumen, ist meist ebenso schlimm wie die ärgste Uebeltat. Die Fähigkeit des Erinnerns lehrt man an keiner Schule. Im Gegenteil, gerade der Professor läßt den Regenschirm stehen und vermißt die Brille, die ihm auf der Nase sitzt. Kluge Eltern haben oft unbewußt die richtige Sachlage erkannt, wenn sie zum Beispiel die Kinder dazu anhalten, sich die Geburtstage der Verwandten einzuprägen, um rechtzeitig Glückwünsche vorzubringen und auch andere ähnliche Aufmerksamkeiten im Familienkreise den Kindern zum „Behalten" aufgeben. Auch im Berufsleben sagen häufig die Betriebsführer zu ihren sogenannten „rechten Händen": „Bitte erinnern Sie mich an diesen Vorgang nächste Woche!" Wer im Leben Erfolge erzielen will, braucht also im Kopfe so eine Art Weckuhr. Freilich ist wohl auch die auf die Spitze getriebene Bereitschaft mit einer Sorge verknüpft, die, vereint mit der durch neue Erfindungen und die Verkehrshast notwendig gewordenen Aufmerksamkeit, an unseren Nerven zerrt. Der Kaufmann darf sich rühmen, in der Tugend des Erinnerns vorbildlich zu wirken. Er erzieht sich und seine Gefolgschaft zur Umsicht und Geistesgegenwart, auch dazu, sich selbst fortgesetzt zu überwachen. Zugleich sinnt er über Methoden nach, die sein Gedächtnis entlasten können. Grundsatz muß sein, möglichst nichts auf später zu verschieben. Also täglich aufarbeiten, den Schreibtisch immer in Ordnung haben. Das ermöglicht Denkpausen, also geistige Erholung. J. Fr. D.

Bewerbungsschreiben sind keine Romane.

Viele Stellenangebote enthalten den Vermerk, daß die Bewerber sich handschriftlich bewerben sollen. Das ist peinlich für diejenigen, die zum ungewohnten Federhalter greifen müssen und peinlich für die, welche die Haufen von Papieren durchzusehen haben, um zu entscheiden und zu wählen. Der Forderung nach Handschriftlichkeit liegt das richtige Gefühl zugrunde, daß aus der Handschrift eines Menschen sein Wesen und sein Charakter sich offenbare, ein Gefühl, das durch die zur Modewissenschaft gewordene Graphologie bestärkt wurde. Ohne etwas gegen die Charakterdeutung aus der Schrift sagen zu wollen, die durch die Untersuchungen von Ludwig Klages endlich den ihr gebührenden Rang erhalten hat, muß auch hier gesagt werden: In der Hand Unberufener kann die Graphologie mehr Unheil anrichten als Gutes tun. Wenn ein sonst harmloser Mensch, guter Kaufmann an seinem Platz, anfängt, Menschenwahl und Menschenführung von seinen mehr oder weniger lückenhaften Kenntnissen der Schriftdeutung abhängig zu machen, dann wird er gemeingefährlich. Auch graphologische Institute mit solchen Untersuchungen zu betreuen, ist gefährlich, wenn nicht ganz erstklassige Graphologen zur Verfügung stehen. Denn diese Kunst ist zum größten Teil Begabung und Intuition. Nur das grobe Handwerkszeug kann erlernt werden. Aber schon die Kombination widersprechender Schriftmerkmale entzieht sich der Lehre. Deshalb schadet es gar nichts, wenn der handschriftliche Teil der Bewerbung nach Möglichkeit klein gehalten wird. Dazu kommt noch ein zweites: Das, was man gemeinhin als den Lebenslauf bezeichnet, (gemeint ist meist nur der Bildungsgang), kehrt in allen Bewerbungsschreiben wortwörtlich wieder. Dieser Teil kann also ohne weiteres mit der Maschine geschrieben, vervielfältigt und dem eigentlichen Schreiben neben den anderen Anlagen beigefügt werden. Damit ist beiden Teilen geholfen: Der Stellensuchende wird der quälenden Schreiberei enthoben und der Beurteiler hat nicht nötig, sich in endloser Arbeit durch die Menge der eingehenden Schreiben hindurchzuwühlen. Er liest den wesentlich verkürzten handschriftlichen Bewerbungsbrief, der nur die markanten Daten aus dem Bildungsgang wiederholt, erhält dadurch, auch graphologisch, ein Bild von dem Bewerber und zieht nur zur Ergänzung die ihn besonders interessierenden Punkte aus dem Bildungsgang hinzu. Dieser muß deswegen übersichtlich und systematisch geordnet sein. Ueberschrift: Mein Bildungsgang, genügend breiten Heftrand stehenlassen, dann eine breite Vorspalte, in der folgende Angaben zu finden sind: Geburtstag und -ort, Schulzeit, Lehrzeit, Berufsschule, Abendlehrgänge, erste Gehilfenstellung, zweite Gehilfenstellung, besondere Kenntnisse und Fertigkeiten. Die Angaben zu den einzelnen Punkten beginnen alle in gleicher Entfernung vom Rande, so daß ein zusammenhängender Schriftsatz entsteht, der seine Gliederung und Uebersicht von den davorgesetzten Angaben enthält. Der Leser wird so in die Lage versetzt, das ihm gerade wissenswert Erscheinende schnell herauszufinden, ohne in handgeschriebenen Romanen herumsuchen zu müssen. Die Forderung nach Handschriftlichkeit wird aber nicht aufgehoben, sondern nur auf das eigentliche Bewerbungsschreiben beschränkt. Das nimmt auf diese Weise nur noch Dinge auf, die unmittelbar mit der vorliegenden Bewerbung zusammenhängen, wie Bezugnahme auf eine Veröffentlichung oder ein Gespräch, Gehaltsforderung, Angaben über besondere Eignung oder Namen von Gewährsmännern. Der allgemeine Bildungsgang erhält so eine ähnliche Stellung wie die beglaubigten Zeugnisabschriften, also Beilage und Erläuterung des Bewerbungsschreibens, zumal dieses von allem Kleinkram, wie Daten oder Namen, entlastet wird. Wenn dann noch ein liebenswürdiges Lichtbild den Eindruck des Klaren und Uebersichtlichen unterstreicht, ist der Weg für die engere Auswahl freigemacht worden. Wer übrigens ein gutes Büchlein braucht, um noch mehr über Bewerbungsbriefe zu lesen, schaffe sich das Buch von Alfred Gürteler „Neue Stellung durch richtige Bewerbung" zum Preise von 1 RM an; es ist in jeder Buchhandlung zu bestellen. Man meint häufig, man brauche solche Hilfsstellungen nicht; wer aus diesem Irrtum herausfinden will, folge unserem Rat.

Sprecht einfach und klar.

Haben Sie schon einmal als Unbeteiligter einer Unterhaltung von zwei oder drei Menschen zugehört? Sie sollen sich zwar nicht jenen berühmten Lauscher an der Wand zum Vorbild nehmen, der seine eigene Schand' hörte, doch belauschen Sie einmal eine Unterhaltung oberflächlich schwatzender Menschen! Sie werden als Unbeteiligter überrascht sein. Sie werden darüber erstaunt sein, wie wenig klar und bestimmt, ja, wie unlogisch und schwulstig sich häufig die Menschen unserer Städte unterhalten. Nun ist das Leben ja nicht logisch, aber das ist kein Grund, daß wir selbst besonders undiszipliniert im Sprechen und in der Unterhaltung sind. Wir Menschen reden häufig aneinander vorbei. Im herzlichen Einvernehmen einer Sonntagsunterhaltung kann es vorkommen, daß Berichte über irgendein Erlebnis, eine Reise, ein Buch, eine Arbeit beim Zuhörer völlig andere Vorstellungen hervorrufen als sie dem Erzähler in Erinnerung sind. Bei Unterhaltungen während der Arbeit über Berufsdinge stellen wir plötzlich fest, daß der eine etwas ganz anderes verstanden hat, als man selbst meinte. Achten Sie einmal beim Telephonieren darauf, wie schwer es ist, sich knapp, kurz und klar verständlich auszudrücken. Achten Sie auch während Ihrer Ferienzeit auf dem Lande darauf, daß der einsame Bauer, seine Frau, sein Vater wenig spricht, aber meistens die karge Unterhaltung außerordentlich klar und bestimmt führt. Das muß doch einen Grund haben. Wenn wir soeben noch geneigt waren, nach dem Muster der Rednerschulen eine Schule für Unterhaltungskunst zu empfehlen, so lassen wir nach dem Beispiel vom Bauern und seiner kargen aber klaren Sprache die Finger davon. Die Klaviatur der Geschwätzigkeit brauchen wir nicht zu vergrößern. Auch nicht im Arbeitsleben. Klares Sprechen setzt vielmehr klares Denken voraus. Ferner einen Reichtum an Wörtern, die ausgetauscht und für verschiedene Schattierungen des Ausdrucks gebraucht werden können. Der Sprachschatz der Menschen ist durchaus verschieden, aber er besteht nicht losgelöst vom Denken. Das Denken des Menschen ist aber auch keine Apparatur, die man den Lehrern und Schulen zum Aufpolieren verschieden lange ausliefert, sondern das Denken wächst aus der ganzen Kraft, die der einzelne Mensch verkörpert. Es gibt kein Denken an sich. So wie das Blut, so ist das Denken, so ist die Sprache. Dieses vorhandene und mit dem Menschen wachsende Denken können wir aber durch Uebung und Arbeit ordnen. Wer Buchhaltung lernt, lernt Logik, wer fremde Sprachen studiert, lernt Denken, wer Büromaschinen flott bedienen kann, lernt seine Gedanken

Die nächste Ausgabe unserer Monatsschrift „Monatsweiser" erscheint am 1. Septemb. d. J. Wir geben dies allen unseren Kameraden bekannt. Alle in der Zwischenzeit geplanten Veranstaltungen sind von den Ortsgruppen durch Rundschreiben bekannt zu geben.

konzentrieren. Unterhaltung, Verhandlung, Sprechen im kleinen Kreis lernt man nicht in Schulen. Der elegante bürgerliche „Causeur" der Vorkriegsromane ist kein Idealbild für uns. Schult euer Denken durch Studium fremder Sprachen; faßt euch stets kurz, streicht Wörter, die nur füllen, die aber leer und unwesentlich sind, sprecht sie gar nicht erst aus; hört genau zu, was der andere sagt, denn Zuhören ist keine Kunst; laßt nicht einen Gedankenfaden abreißen, ohne ihn abgeschlossen zu haben; springt nicht von einer Idee auf eine andere, denn so zahlreich sind die Ideen gar nicht. Dadurch braucht die Unterhaltung oder geschäftliche Besprechung keineswegs langweiliger als sonst zu werden. Das müßten merkwürdige Männer sein, die nur deshalb nicht langweilig sind, weil sie unlogisch und umständlich denken und sprechen. Zu jeder Besprechung, zu jeder Unterhaltung gehört Sammlung. Wir müssen alle Gedanken um den einen Gedanken sammeln, der ausgesprochen werden soll. Und als letztes: Jeder Gedanke muß erarbeitet worden sein, wenn er ausgesprochen wird. Deshalb führen auch nicht auswendig gelernte Verkaufsgespräche zum Ziel, sondern nur eine Berufserziehung, die das Denken ordnet und spannt und in den Dienst des Volkslebens stellt. Denken ist Dienen. Sich klar und sauber unterhalten und geschäftliche Unterredungen führen können, ist dann leicht. W. L.

Schnellschreiben.

J.: ... Und was machen Ihre Kurzschrift-Leistungen?

B.: Ich habe jetzt gerade einen Anfängerlehrgang der Hamburger Kaufmannsschule in der Kurzschrift beendet und möchte eigentlich erst einmal bis zum Herbst aussetzen, ehe ich weiterarbeite. Im Sommer hat man ja doch nicht viel Lust dazu.

J.: Das läßt sich begreifen. Aber wenn es nach der „Lust" gehen soll, werden Sie es vermutlich nicht weit bringen. Glauben Sie nicht, daß Sie bis zum Herbst vieles wieder vergessen haben werden?

B.: Ich will ja zu Hause alles wiederholen.

J.: Daraus wird bestimmt nicht viel werden. Ich würde an Ihrer Stelle eine Sache zu Ende führen, also in Kurzschrift nicht eher eine Unterbrechung eintreten lassen, bis ich 150 Silben schreiben kann.

B.: Wenn das nur so einfach wäre! Ich habe jetzt ein halbes Jahr Unterricht und schreibe knapp 60 Silben in der Minute. Wie lange soll das denn dauern?

J.: Ein Jahr müssen Sie allerdings mindestens tüchtig arbeiten, ehe das Ziel erreicht ist. Seien wir ehrlich: Haben Sie außer den Unterrichtsstunden viel getan?

B.: Allerdings kaum. Sie wissen ja, wie wenig Zeit mir bleibt.

J.: Dann können Sie sich über Ihre langsamen Fortschritte auch nicht wundern; um so weniger Aussicht dürfte bestehen, daß es mit Ihrem Selbststudium etwas wird, und ich fürchte, Sie werden im Herbst von vorn anfangen müssen, wie ich es so oft bei unsern Berufskameraden erlebt habe; das Geld für den Anfängerlehrgang hätten Sie dann ruhig sparen können.

B.: Ich würde ja den Lehrgang der höheren Stufe besuchen, aber wie weit bin ich dann nach einem Vierteljahre?

J.: Sie dürfen nicht zu viel verlangen; wenn Sie aber zweckmäßig arbeiten, könen Sie wohl auf 100 Silben in der Minute kommen.

B.: Und was verstehen Sie unter zweckmäßigem Arbeiten? Es müßte doch genügen, wenn mir nur recht viel diktiert wird, dann muß doch die Geschwindigkeit von selbst kommen. Und diktieren kann mir doch mein Freund auch.

J.: Diese Ansicht ist in der Tat weit verbreitet. Aber ich möchte Sie zunächst fragen: Beherrschen Sie alle Zeichen, Kürzungen und Schreibregeln vollständig?

B.: Wohl kaum. Die Hauptsache ist doch aber, daß man das Geschriebene wieder lesen kann.

J.: Selbstverständlich. Man kann also ruhig alles verkehrt schreiben, die Zeichen ungenau oder falsch, Kürzungen nicht beachten, Regeln nicht anwenden — nicht wahr?

B.: So habe ich es natürlich nicht gemeint. Je richtiger man schreibt, desto besser wird man es lesen können.

J.: Allerdings. Was wird nun wohl die Folge sein, wenn Sie sich immer nur diktieren lassen am laufenden Band? Sie lernen nichts dazu, da Sie ja immer wieder dieselben Fehler machen. Dafür verderben Sie sich bestimmt Ihre Schrift, denn jeder möchte nur möglichst rasch Schnellschreiben lernen.

B.: Was würden denn Sie tun?

J.: Es gibt nur einen Weg, der mit Sicherheit zum Erfolg führt: langsam und richtig schreiben. Je langsamer Sie schreiben, desto schnellere Fortschritte werden Sie machen. Aber freilich müssen Sie planmäßig arbeiten. Das ganze System muß so lange wiederholt werden, bis Sie jedes beliebige Wort sofort richtig schreiben können — die Schnelligkeit kommt dann schon, seien Sie ohne Sorgen!

B.: Ich sehe schon, daß ich allein kaum die notwendige Ausdauer dafür aufbringen werde.

J.: Das glaube ich auch. Fortschritte macht man nur unter ständiger Nachprüfung der Leistungen. Da aber die meisten Menschen dazu neigen, die eigenen Leistungen höher zu bewerten, als sie es verdienen, ist schon aus diesem Grunde Unterricht bei einem erfahrenen Lehrer zu empfehlen.

B.: Es müßte doch aber eigentlich genügen, wenn ich ein gutes Lehrbuch des Fortbildungsunterrichts mit Schlüssel kaufe.

J.: Gewiß ist das ein Weg. Es gibt eine ganze Reihe brauchbarer Werke, wie das von Baier-Lang, und wir können es den Berufskameraden, die keine Gelegenheit haben, an einem Lehrgang teilzunehmen, durchaus empfehlen. Es ist in Winklers Verlag in Darmstadt erschienen und heute das verbreitetste Lehrbuch.

B.: Dann verstehe ich nicht, weshalb Sie mich durchaus zur Teilnahme am Unterricht überreden wollen.

J.: Ich will Sie nicht überreden, sondern überzeugen, nämlich davon, daß auch das beste Lehrbuch immer nur Ersatz sein kann für guten Unterricht. Sehen Sie: ein Lehrbuch kann, schon um nicht zu teuer zu werden, immer nur eine Auswahl bringen; es kann zwar alle Zeichen und Kürzungen zusammenstellen und Beispiele zu den Regeln bringen, daneben einige Lese- und Schreibübungen. Ein tüchtiger Lehrer wird aber weit mehr tun können: Er wird nicht nur Ihre Hefte nachsehen, sondern ständig seine Teilnehmer an die Wandtafel holen —, um ihnen hier immer wieder zeigen, wo ihre Hauptschwächen liegen; wenn Fehler an der Tafel gemacht werden, wird er es nicht mit einer einmaligen Verbesserung genug sein lassen, sondern sofort zahlreiche ähnliche Wortbeispiele entweder selbst nennen oder, noch besser, von seinen Schülern nennen und schreiben lassen, bis dieser eine Fehler zunächst einmal ausgemerzt ist. Er wird sich aber nicht damit zufriedengeben, sondern in den nächsten Stunden auf diese Regel zurückkommen und sie an neuen Beispielen anwenden lassen, bis sie völlig in Fleisch und Blut übergegangen ist. So werden seine Schüler sehen, wie sie von Stunde zu Stunde mehr Herr des Stoffes werden, bis sie schließlich am Ende des Lehrganges völlig sicher sind.

B.: Und wo bleibt das Schnellschreiben?

J.: Natürlich wird es in jeder Stunde geübt, aber es steht auf dieser Stufe nicht im Vordergrund. Erst wenn Sie völlig sicher sind, dann können Sie auch schnell schreiben; alles andere verführt zum Schludern und Raten.

B.: Sie haben recht — ich werde mich sofort für den Anschlußlehrgang melden! H. J.

Steckt euch Nahziele.

Wir machen so häufig die Erfahrung, daß es nicht nur bequeme und träge Männer im Beruf und im Leben zu wenig bringen, sondern daß auch fleißigen und strebsamen oft gar kein Erfolg oder nur ein bescheidenes Leben beschieden ist. „Das muß doch einen Grund haben", sagen viele von uns und suchen nach diesem Grunde in mitternächtigen Gesprächen; inzwischen haben andere nicht so quälende Ueberlegungen angestellt, sondern gehandelt und Tatsachen geschaffen. Wie machen solche Erfolgsmenschen das? Benutzen sie irgendein Geheimmittel, eine Erfolgsmethode oder fällt ihnen das Glück einfach in den Schoß? Ein Beispiel: Ich kenne in einer Hamburger Buchhandlung einen weißhaarigen Mann mit frischem Gesicht und kräftigem Körper, der von sich behauptet, er brauche nichts weiter als seinen schmalen Arbeitsplatz, um inmitten seiner Bücher ein Leben voll inneren Reichtums und voller Schönheit zu führen. Mit einer solchen Erkenntnis, die der geistig Schaffende sich vielleicht in langen Jahren mühsam erringt, kann der junge Kerl nichts anfangen; sie läßt ihn unbefriedigt. Was der junge Mensch braucht, sind Nahziele. Fleiß, Studium, Pünktlichkeit und Sauberkeit im Handeln müssen auf nahe Ziele ausgerichtet werden. Ein Nahziel ist die Teilnahme am Reichsberufwettkampf oder in der Kaufmannsgehilfenprüfung. Ein Nahziel ist es, zunächst einmal nichts anderes als die polnische Sprache, diese aber gründlich, zu lernen; es kommt gar nicht darauf an, ob das zwei Jahre oder noch länger dauert. Lehrbücher und Lehrgänge nennt jedem, der sich darum bemüht, seine Ortsgruppe oder Geschäftsstelle. Selbst in kleinen Städten gibt es Lehrkräfte, die ein Sprachstudium ermöglichen. Und dann ist schon

ein größeres Nahziel sichtbar: Nach dem Sprachenstudium in der Heimat Besuch des Auslandes. Stellungen gibt es dort nicht wie Sand am Meer. Das Ausland schützt seine Arbeitsplätze vor Besetzung durch Fremde, deshalb kann heute ein systematisch aufgebautes Auslandsstudium nur über die für alle Mitglieder der Arbeitsfront offenstehenden Sprachenschulen in London, Paris und Barcelona führen. Nahziele soll man sich aber auch im praktischen Berufsleben selber stecken, zum Beispiel: „Heute mußt du diese unangenehme Geschichte mit dem Chef besprechen"; „Bis morgen Abend habe ich mich zum Lehrgang über Außenhandelstechnik bei der Hamburger Außenhandelsschule angemeldet"; „Ende Juni werde ich die fünfundzwanzig Reichsmark gespart haben, die zum Kauf des neuen Handbuches für den deutschen Kaufmann aus der Hanseatischen Verlagsanstalt nötig sind", „Weihnachten 1934 beherrsche ich das Kapitel Zahlungsverkehr einschließlich Devisenbewirtschaftung, das im Handbuch ausführlich dargestellt ist." Solche und ähnliche Nahziele muß sich jeder stecken, wenn der alte Adam, der Faulheit und Bequemlichkeit heißt, im Menschen selber nicht die Oberhand gewinnen soll. Sich erreichbare Nahziele stecken, heißt: sich selbst kontrollieren. Sehr viel Fleiß und sehr viel Streben verpufft, weil ziellos gearbeitet wird, und wenn ihr sprecht: ja, aber ich habe mir doch dies und jenes Ziel gesteckt, dann war es meistens ein Fernziel, das gar zu oft unter der Betriebsamkeit des Tages verschüttet wurde. Wer so weit geht, sich für jede Woche, für jeden Tag ein bescheidenes Ziel zu stecken, der pirscht sich auch an sein Fernziel heran. Das Leben besteht aus Arbeit, und die Pausen sind kurz. Wer nach dem Nichtstun strebt, hat sich schon selbst verloren. W. L.

Quer durch die Börse.

Die Börsensprache ist die Sprache des Wirtschaftsliberalismus. Sie ist schlecht, oft ungenau und undeutsch. Nicht dadurch ist uns aber geholfen, daß wir neue Wörter an die Stelle der alten setzen, sondern wir müssen neue Menschen erziehen. An die Stelle des reinen Finanzierungsdenkens muß das Arbeitsdenken treten. Darum geht es. Bei unserem Streifzug quer durch Bank und Börse fällt uns folgendes auf:

Was sind Blankoverkäufe? Blankoverkäufe heißen auch Blankoabgaben oder Leerverkäufe. Es werden Waren, besonders aber Wertpapiere, die man gar nicht besitzt (in blanco), per Termin verkauft, weil man mit dem Fallen des Kurses (Preises) rechnet. Diese Verkäufer (Baissiers oder Fixer genannt, weil sie à la baisse spekulieren) hoffen, die so verkauften Waren oder Wertpapiere zum Erfüllungszeitpunkt billiger zurückkaufen zu können. Beispiel: A. verkauft am 29. August per Ende (ultimo) September Effekten zu 74 v. H. Angenommen, er habe richtig spekuliert, der Kurs sei auf 70 v. H. gefallen. Nun deckt er sich also am 30. September zu 70 v. H. im Kassamarkt ein und kann jetzt seiner Lieferungspflicht gegenüber dem 1 Vertragsgegner nachkommen, der ihm vertragsmäßig zu 74 v. H. die Papiere abnehmen muß. — Und nun weiter: Was heißt à la hausse spekulieren? Diesmal läuft das Spiel umgekehrt. Der Haussier rechnet mit dem Steigen des Kurses. Beispiel: Er kauft per ultimo September Papiere zu 85 v. H., vielleicht ohne daß er genügende Barmittel besitzt; er muß also am 30. Septbr. die Effekten abnehmen und seine Zahlungspflicht erfüllen. Wir nehmen an, daß seine Erwartungen sich erfüllen und der Kurs auf 90 v. H. steigt. Der Haussier verkauft nun per Kasse zu 90 v. H. die termingekauften Wertpapiere, die ihm gemäß Terminabschluß zu 85 v. H. geliefert werden müssen.

Bei der Beantwortung der Frage, was **Prolongationsgeschäfte** sind, ist zur Erklärung ein größeres Beispiel nötig. Die Prolongationsgeschäfte verfallen in Report- und Leihgeschäfte. Geht die Spekulation des Haussiers schief, also sinkt der Kurs, so muß er, da er meist nicht genügend Mittel zur Erfüllung hat, jemanden suchen, der für ihn Wertpapiere „hereinnimmt"; man sagt auch in „Kost" nimmt, daher auch heißt das Prolongationsgeschäft oft auch Kostgeschäft. Der Geldgeber, meist eine Bank oder ein Baissier, übernimmt dabei die Verpflichtung, die Wertpapiere am nächsten Monatsende (bis dahin hofft der Haussier doch auf ein Steigen des Kurses) zum gleichen Kurs ihm wieder zurückzuliefern. Das Geschäft ist also um einen Monat, selten um mehrere Monate, verlängert = prolongiert worden. Nimmt der Haussier die Effekten von dem Geldgeber am Termin ab, so muß er neben dem von diesem verauslagten Kaufpreis noch Zinsen von dem Betrag für die betreffende Zeitspanne entrichten. Diesen Zuschlag nennt man Report. Es wird berechnet:

$$\text{Zinsvergütung} = \frac{\text{ausmachender Betrag} \times \text{Zinssatz}}{100 \times 12};$$

$$\text{in v. H. (Report)} = \frac{\text{Kurs} \times \text{Zinssatz}}{100 \times 12}$$

Beispiel: Rm. 400,— × Aktien 150 v. H., Zinssatz 4 v. H.

$$\text{Report} = \frac{600 \times 4}{100 \times 12} = \text{Rm. } 2,\text{—};$$ oder im Hundertsatz ausgedrückt:

$$\frac{150 \times 4}{100 \times 12} = \tfrac{1}{2} \text{ v. H. Reportsatz}$$

(½ v. H. von RM 400,— = RM 2,—). Bei festverzinslichen Werten zieht man den Stückzins davon ab. Uebersteigen die Stückzinsen die Leihzinsen, dann wird die Differenz dem Kunden zurückvergütet. Diese Rückvergütung, die selten vorkommt, nennt man Deport. — Spekulierte der Baissier fehl, so kommt er ordentlich in die Klemme, denn er muß doch am Termin Papiere liefern, die er bis jetzt noch gar nicht besitzt. Er ist also genötigt, einen Dritten zu suchen, der ihm die Papiere gegen Bezahlung des Gegenwertes liefert mit der Verpflichtung, sie am nächsten Termin zum gleichen Kurs wieder zurückzunehmen (Leihgeschäft.) Der Baissier hofft, an diesem Ultimo dann sein Glück zu machen. Der Dritte ist meist eine Bank oder ein Haussier, der seine Papiere hergibt.

Prämiengeschäfte sind Termingeschäfte, in welchen vereinbart wurde, daß der eine Vertragsteil gegen Zahlung einer Prämie (Reugeld) vom Vertrag zurücktreten kann und damit von der Erfüllungspflicht befreit wird. Das Verlustrisiko ist damit auf den Betrag der Prämie begrenzt. Die Erklärung, ob Erfüllung oder Rücktritt gewünscht wird, erfolgt am Prämienerklärungstag. Dieser Tag wird für jeden Ultimo besonders bestimmt. Es gibt Vor- und Rückprämiengeschäfte. Der Käufer einer Vorprämie hat das Recht, die Lieferung der Wertpapiere zum vereinbarten Kurs zu verlangen oder gegen Bezahlung der Prämie vom Geschäft zurückzutreten. Der Käufer ist hier der „Wähler" (er hat die Wahl zwischen Erfüllung und Rücktritt), der Verkäufer ist der „Stillhalter". Die Vorprämie notiert z. B. 114/3 V, lies 114 dont 3, d. h. entweder muß der Käufer zu 114 v. H. die Effekten kaufen, oder er kann gegen Bezahlung von 3 v. H. Prämie darauf verzichten. Er wird zurücktreten, wenn das Papier 110 v. H. notiert, allgemein, wenn es um mehr als den Prämienbetrag gesunken ist. Bei dem Rückprämiengeschäft ist der Verkäufer der Wähler und der Käufer der Stillhalter. Beispiel: Notierung 128/4 R. Der Verkäufer hat das Recht, zu 128 v. H. zu liefern oder gegen Bezahlung von 4 v. H. Prämie die Lieferung zu unterlassen. Steigt der Kurs um mehr als 4 v. H., dann wird er die Prämie bezahlen. Daraus geht hervor, daß der Käufer einer Vorprämie à la hausse und der Verkäufer einer Rückprämie à la baisse spekuliert. Aus der Verbindung eines Vor- und Rückprämiengeschäftes ergibt sich das **Stellagegeschäft** (Stellgeschäft.) Der Käufer einer Stellage hat gegen Zahlung des Stellgeldes die Wahl, die Effekten zum vereinbarten (niederen) Kurse zu liefern oder zum vereinbarten (höheren) Kurse abzunehmen. Es gibt hier keinen Rücktritt vom Vertrag. Der Verkäufer hat stillzuhalten. Hat einer der beiden Vertragsgegner das Recht, die fest gekauften oder festverkauften Posten noch ein oder mehrere Male zum gleichen Kurs am Erklärungstag nachzufordern bezw. nachzuliefern, handelt es sich um das **Nochgeschäft**. Eine Vergütung für das Recht, „Nochs" zu fordern, wird in den Kurs eingerechnet. Beispiel: Kauf per ultimo zu 78 v. H. mit „einmal Noch". Die vereinbarte Menge muß zu 78 v. H. geliefert werden; dabei kann der Käufer nochmalige Lieferung zum gleichen Kurs verlangen, was er tun wird, wenn der Kurs gestiegen ist.

Zum Abschluß noch eine Frage. Was bedeutet Exekution im Börsengeschäft? Exekution bedeutet Vollstreckung in jeder Hinsicht. Im Börsengeschäft versteht man darunter die zwangsweise Erfüllung (Regulierung) eines Vertrages. Häufigster Fall: Dem säumigen Kontrahenten (meist Blancoverkäufer) wird unter gleichzeitiger Androhung der Exekution eine Nachfrist zur Lieferung der verkauften Effekten gestellt. Liefert dieser in der festgesetzten Frist nicht, so deckt sich der Gläubiger zu Lasten des Lieferungsschuldners im Kassamarkt ein. Das Risiko der Exekution dämpft den Wagemut der Terminspekulanten, insbesondere den der Blancoverkäufer.

K. W.

Aus unserer gewerkschaftlichen Tätigkeit

Gehaltsabbau-Diktat in der Schwerindustrie.

Der Schlichtungsausschuß Kattowitz hat am 21. Juni d. J. nach mehrstündiger Verhandlung in Abwesenheit der Arbeitnehmerbeisitzer folgenden Schiedsspruch gefällt:

Die Anfangs- und Endgehälter, Jahressteigerungssätze, Hausstands- und Kinderzulagen, die seit dem 1. Oktober 1933 in der Gehaltstafel aufgeführt sind, werden mit Wirkung vom 1. Juli d. J. um 8 Prozent herabgesetzt. Die Gehaltssätze für Lehrlinge und Gehilfen in den Übergangsjahren bleiben unverändert bestehen. Die Parteien haben sich binnen fünf

Tagen für die Annahme oder Ablehnung des Schiedsspruches zu erklären.

Wir haben gleich nach Verkündigung des Schiedsspruches die Ablehnung ausgesprochen. Außerdem ist in der festgesetzten Frist ein Protesttelegramm nach Warschau abgeschickt worden, in dem das Ministerium ersucht wird, die Verbindlichkeitserklärung des Schiedsspruches nicht auszusprechen. Ferner haben auch verschiedene Angestelltenabordnungen bei den zuständigen Ministerien vorgesprochen und die Ungültigkeitserklärung des Schiedsspruches gefordert. Auch die Angestellten verschiedener Werke haben Protestschreiben und Protest-Telegramme an die zuständigen Behörden weitergeleitet. Bis zur Stunde ist eine Entscheidung von den zuständigen Ministerien nicht getroffen worden. Wir werden unsere Berufskameraden zu gegebener Zeit unterrichten.

Gehaltsverhandlungen in der weiterverarbeiten-Metallindustrie. Im vergangenen Monat führten wir mit der Arbeitgebervereinigung dieser Industrie verschiedene Verhandlungen über den Neuabschluß eines Tarifvertrages und über andere Fragen durch. Leider sind diese gemeinsamen Besprechungen zu keinem Abschluß gekommen. Auch hier mußte wiederum der Schlichtungsausschuß entscheiden, den die Arbeitgeber angerufen hatten. Wir geben den Wortlaut der am 29. Mai und 13. Juni d. J. gefällten Schiedssprüche des Schlichtungsausschusses Kattowitz:

1. In der Streitsache der Verlängerung des Manteltarifvertrages und der Einbehaltung der Steigerungssätze wird eine nochmalige Verhandlung angesetzt. Bis zu der Anberaumung des neuen Termins haben die Tarifvertragsparteien dem Schlichtungsausschusse einen Vertrag vorzulegen, der einen gleichlautenden Wortlaut hat und alle seit 1920 getroffenen Aenderungen umfaßt.
2. Der Schlichtungsausschuß verlängert den Tarifvertrag für die Angestellten in der weiterverarbeitenden Metallindustrie nach dem abgeänderten Wortlaut vom 12. Juni 1934 bis zum 30. Juni 1935. Die im Tarifvertrage und der Gehaltstabelle enthaltene Regelung über die Zahlung der Jahressteigerungssätze wird derart abgeändert, daß die Jahressteigerungssätze für die Zeit vom 1. Juni 1934 bis 30. Juni 1935 einbehalten werden.

Die Arbeitgeber haben den letzten Schiedsspruch angenommen, die Verbindlichkeitserklärung ist bis zur Stunde nicht ausgesprochen worden.

Der Tarifvertrag hat nun eine einheitliche Fassung erfahren und gilt vom 13. Juni d. J. bis zum 30. Juni 1935. Wir konnten in den Verhandlungen erreichen, daß für alle Tarifangestellte die 5-Gruppenteilung vereinbart wurde. Dadurch ist eine bessere Eingruppierung für unsere Berufskameraden erzielt worden.

Mitteilungen

Bericht über unsere Veranstaltungen. Unsere Ortsgruppen haben im Monat Juni und Juli d. Js. verschiedene Veranstaltungen durchgeführt, über die uns nähere Berichte fehlen. Wir denken dabei besonders an die in unseren Gliederungen durchgeführten Besichtigungen, Ausflüge usw. Wir bitten die Ortsgruppenführung auch vor allem die Schriftführer, uns kurze Berichte über den Verlauf der Veranstaltungen recht bald zuzusenden. Wir nehmen jeden Bericht gern auf. Unsere Monatsschrift ist ja auch dazu bestimmt, allen Mitgliedern Aufschluß über unsere Arbeit zu geben. Die Berichterstattung in unserem Monatsweiser und auch in den Tageszeitungen ist Werbedienst für unsere Gemeinschaft.

Veranstaltungen des Deutschen Kulturbundes. Der Deutsche Kulturbund veranstaltet in der Zeit vom 6. bis 14. August d. Js. im Logensaal in Katowice, ul. Teatralna 2 einen **4. Lehrgang für Leibesübungen.** Die Durchführung übernimmt Herr Dulawski. Der Lehrgang dient der Schulung von Leitern und strebt sowohl theoretische als auch praktische Ausbildung an. Falls es gewünscht wird, soll der Kurs für männliche und weibliche Teilnehmer getrennt durchgeführt werden. Beteiligen kann sich jeder gegen eine Gebühr von 5 Zloty. Die Anmeldung wird in der Geschäftsstelle des Deutschen Kulturbundes, Katowice, ul. Teatralna Nr. 2 in der Zeit von 9—15 Uhr bis zum 29. Juli entgegengenommen. Der genaue Plan ist dort erhältlich.

Veranstaltungs-Anzeiger

Ortsgruppen:

Tarnowitz.

Dienstag 24. Juli abends 8 Uhr Mitgliederversammlung im Deutschen Privatgymnasium. Kurzer geschäftlicher Teil. Anschließend hält Bkm. Märtin einen Vortrag über „Das gute deutsche Buch".

Schoppinitz.

Donnerstag 19. Juli abends 7 Uhr Mitgliederversammlung im Wilhelmstal bei Rudzki. Kurzer geschäftlicher Teil. Anschl. geselliges Beisammensein.

Bismarckhütte.

Sonntag 22. Juli Ausflug der Mitglieder u. ihrer Angehörigen ins Blaue. Gäste sind uns willkommen. Einzelheiten geben wir noch bekannt.

Die übrigen Veranstaltungen sind teils durchgeführt, teils infolge der Urlaubszeit nicht angesetzt worden.

Nachruf!

Am 9. Juni d. Js. starb nach langer schwerer Krankheit unser Berufskamerad, der Abteilungsvorsteher

Max Tschauner

aus Ruda, im Alter von 47 Jahren. Fast 15 Jahre war uns der Verstorbene ein treuer Freund und Mitstreiter, der sich überall für unseren Verband und für unser Volkstum tatkräftig eingesetzt hat.

Wir beklagen in dem Verstorbenen den Verlust eines bis zum Tode treuen Kameraden.

Sein Andenken werden wir in Ehren halten.

Ruda, im Juni 1934.

Die Ortsgruppe Ruda. **Der Hauptvorstand.**

Nachruf!

Im Juni d. Js. ist unser junger Freund und Berufskamerad, der Handlungsgehilfe

Erhard Bonczyk

aus Königshütte beim Baden ertrunken. Der auf so tragische Weise ums Leben gekommene Arbeitskamerad ist erst 18 Jahre alt gewesen.

Wir verlieren in ihm einen treuen Freund, der sich für unsere Interessen in so jungen Jahren stets eingesetzt hat.

Er wird uns in steter Erinnerung bleiben.

Königshütte, im Juni 1934.

Die Ortsgruppe Königshütte. **Der Hauptvorstand.**

Achtung! Gekündigte Mitglieder

müssen binnen 8 Tagen nach erfolgter Kündigung — auch vorsorglicher — Bewerbungsvordrucke einreichen, wenn der Stellenlosenunterstützungsanspruch nicht gefährdet werden soll. Zahlung des richtigen Beitragssatzes u. laufende Beitragszahlung ist Bedingung.

Für die Redaktion verantwortl. Leo Koruschowitz, Katowice, ul. św. Jana 10
Geschäftsführung: Katowice, ul. św. Jana 10 III. — Telefon 34191
P. K. O. 301845.
Druck: Kurier Sp. z o. p. Katowice.